

## **AZ ÜGYVÉDEK KAPCSOLATI TŐKÉJE**

### **BEVEZETÉS**

A tanulmány célja az ügyvédek körében végzett két országos reprezentatív kérdőíves felmérés eredményeinek az összevetése, illetve néhány újabb szempont megvizsgálása a hivatáscsoport kapcsolati tőkéjének vonatkozásában. A kiindulópontot az 1998-ban készített adatfelvétel (N=1293) jelenti, amely alapján az ügyvédek informális jellegű baráti, rokoni kapcsolatainak jellemzőit tártuk fel (Csizmadia 1999). Majd két évtizeddel később megismételtük a vizsgálatot egy másik független reprezentatív mintán (N=1076) úgy, hogy a korábbi kérdések jelentős részét megtartottuk. Az 1998-as adatfelvétel során az ügyvédek baráti, rokoni (tehát informális jellegű) kapcsolatainak az előfordulását, a kapcsolathálózat méretét és összetettségét vizsgáltuk meg.

Az akkori vizsgálat során az alábbi lényegesebb következtetéseket lehetett megfogalmazni. Az ügyvédek életében, munkatevékenységükből adódóan fontos szerepet játszik a kapcsolati tőke. Ebből fakadóan kiterjedt és sokrétű kapcsolathálózattal rendelkeznek. Szociális háttérük, illetve foglalkozásukból adódó kulturális és gazdasági tőkejauk lehetőséget biztosítanak arra, hogy sikeresen építsenek ki, tartsanak szinten és fejlesszenek tovább rokoni, baráti és ismerősi kapcsolatokat. Tőke-konfigurációjuk tekintetében az ügyvédek rendelkezésér állnak mindazon eszközök, melyek konvertálhatóságot és transzformációs lehetőséget biztosítanak számukra az egyes erőforrástípusok (tőkeformák) átalakítási mechanizmusaiiban. Az informális szférában alakuló kapcsolati tőkéjük mértéke és összetettsége

a leginkább a gazdasági erőforrások (vagyon, tulajdon, jövedelem) mentén differenciálódik. Egyértelműen kirajzolódik a kapcsolatfenntartó tevékenységek fontossága is az informális és szakmai kötések alakulásában (Csizmadia 1999: 226). A kapcsolatrendszer kiterjedtségét meghatározó tényezők között szerepet kapott az életkor (negatív irányú összefüggés), a szülők iskolai végzettsége és beosztása (pozitív irányú összefüggés), a házastárs iskolázottsága és foglalkozása (pozitív irányú összefüggés), az alkalmazottak száma, az eltöltött napi munkaóra mennyisége, hogy hány másik gazdasági vállalkozás működésében érdekelt, a befektethető javak mozgósításának potenciálja, a tulajdonformák diverzifikáltsága (Csizmadia, 1999: 220–225).

Felmerül a kérdés, ezek a megállapítások mennyire állják meg a helyüket napjainkban ennek a vitathatatlanul középosztályinak tekinthető professzionális rétegnek (Utasi, 1999: 15) a vonatkozásában? Milyen változások történtek az elmúlt időszakban? Tovább erősödtek a fenti tendenciák, vagy inkább vesztett jelentőségéből a kapcsolati tőke, követve az általános osztársadalmi szintű eróziós folyamatokat ezen a területen.

Jelen tanulmány két nagyobb tartalmi egységre tagolódik. Az egyik feladat annak a kérdésnek a megválaszolása, összehasonlító leíró jellegű elemzések segítségével, hogy milyen különbségek figyelhetők meg, milyen változások történtek az elmúlt másfél évtized alatt az ügyvédek kapcsolati tőkéjének néhány általunk felmért dimenziójában (házastársi, párkapcsolati homofília, baráti kapcsolatok, társasági kapcsolatok, szervezeti tagságra épülő kötések, kapcsolatrendszer iránya és összetettsége a fontos ember típusú ismerősök és pozíciógenerátor technika alapján). A másik célkitűzés annak tisztázása, hogy milyen társadalmi tényezők (demográfiai változók, családi háttér, munka, vagyon és anyagi helyzet) határozzák meg a kapcsolatok előfordulását és minőségi paramétereit (számát és összetettségét). Milyen speciális tulajdonságai vannak a nagyobb kiterjedésű és összetettebb kapcsolatrendszerű ügyvédeknek?

## NÉHÁNY ELMÉLETI KÉRDÉS

A vizsgálat első hullámának elméleti megalapozása során főként Max Weber (1987) és Pierre Bourdieu (1997) gondolataiból indultunk ki. Akkoriban, kapcsolatháló alatt a társadalmi életben megfigyelhető és az egyes társadalmi cselekvők által konstruált interakciók struktúráját értettük, mivel a weberi definíció szerint társadalmi kapcsolatokról akkor beszélhetünk, ha „többek magatartása értelmi tartalmának megfelelően kölcsönösen egymáshoz igazodik, és magatartásukat ez a kölcsönös igazodás irányítja” (Weber, 1987:54–56). A kapcsolatok társadalmi jelentőségének megéréséhez Bourdieu tőkeelmélete jelentette a kiindulópontot. Nála a tőke alapvető eleme, hogy profitot termel birtokosának, önmaga reprodukciójára képes, és növeli is önmagát. Így a társadalmi tőke, mint annak egyik alapvető formája, csereviszony jellegéből, mozgósíthatóságából és fenntarthatóságából, illetve konvertálhatóságából fakadóan különösen fontos szerepet játszik a társadalmi cselekvők boldogulásában és érdekérvényesítésében. Nagysága egyrészt „azon kapcsolatok hálójának kiterjedésétől függ, amelyet az egyén ténylegesen mozgósítani tud”, másrészt azon (gazdasági, kulturális vagy szimbolikus) tőke nagyságától, amelyet azok birtokolnak, akikkel kapcsolatban áll” (Bourdieu, 1997:168). Most is úgy véljük ezek a megállapítások jó kiindulópontot jelentenek annak megértéséhez, hogy miért jelent fontos kérdést az ügyvédek csoportjában a kapcsolatok vizsgálata, miért mutat túl a személyes, magánéleti kereteken, miért érdemes foglalkozni a baráti és ismerősi interperszonális relációk előfordulásával, mennyiségével és összetételével.

Ennek ellenére az eltelt időszakban a társadalmi/kapcsolati tőke fogalma és empirikus kutatása jelentős fejlődésen ment keresztül, amire érdemes reagálni. Korábbi tanulmányainkban részletesebben bemutattuk ezeket a változási tendenciákat és új értelmezési megoldásokat (Csizmadia, 2008; Csizmadia, 2014), illetve több fontos új hazai munka is foglalkozott a kér-

déssel (Albert – Dávid, 2012; Angelusz, 2010; Angelusz – Tardos, 2006; Kisfalusi, 2013; Sik, 2006; Utasi, 2008).

Ennek ellenére jelenleg talán a leginkább integráló, előremutató és empirikus kutatáshoz jól használható elméleti keretrendszernek Hartmut Esser (2008) megközelítése tekinthető. A társadalmi tőke körüli fogalmi zűrzavar alapvetően abból fakad, hogy egy olyan sajátos erőforrásként gondolunk rá, amely egyszerre tekinthető magán- és közjóságnak. Az individuális és a kollektív megközelítési irány szintetizálása nagyon nehézkes, erőltetett és korlátozottan rendelhető egyetlen fogalmi keretbe. Ezt csak úgy lehet feloldani, ha nem erőltetjük egyetlen fogalmi ernyő alá az összes tényezőt, hanem „kettéhasítjuk” a fogalmat. Essernél a kapcsolati tőke a társadalmi tőke egyik fajtája vagy aspektusa. A társadalmi tőke valójában a viszony alapú „kapcsolati tőke” és a rendszer, struktúra alapú „hálózati tőke” sajátos egysége. Egyszerre jelenti az egyének különböző kapcsolataikon keresztül elérhető társadalmi erőforrásokkal való ellátottságát, illetve a kapcsolatokból felépülő hálózatok minden tag számára előnyöket kínáló teljesítményét, strukturális sajátosságát. A kapcsolati tőke ebben a szűkebb értelmezésben tehát, azon erőforrások értéke, melyekhez az ezen erőforrásokkal rendelkező személyekhez fűződő kapcsolatainkon keresztül juthatunk hozzá. A kapcsolati tőkének három formája, típusa különböztethető meg Esser szerint. A pozicionális jellegű, és strukturális feltételként alapvetően a gyenge kötésekre épülő, illetve az erős kötésekre (Granovetter, 1998) alapozott bizalomtőke és a kötelezettségtőke különböző formáit érdemes elkülöníteni és empirikus eszközökkel mérhetővé tenni. A gyenge kötések elsődlegesen az információszerzés, illetve a társas életbeli lehetőségeink, mozgási pályáink területén lépnek működésbe, míg az erős kapcsolatok jobban megalapozzák a kockázatvállalás, a segítség és a szolidaritás interperszonális mechanizmusait (Kisfalusi 2013; Csizmadia 2014). Ebben az értelemben jelen tanulmány keretei között a pozicionális tőkeként felfogott típus elemzésére vállalkozunk, mivel ezek különösen fontos szerepet játszanak az ügyvédek életében a személyes és professzionális cselekvési mezőkben is.

## MÓDSZERTAN – A KAPCSOLATI TŐKE MÉRÉSE

Az összehasonlíthatósági követelményekből fakadóan nem lehetett az elmúlt másfél évtized módszertani újdonságainak figyelembe vételével közelíteni az ügyvédek kapcsolati tőkéjének empirikus megragadásához. Ennek ellenére úgy gondoljuk, már az első hullámban is sikerült a legfontosabb dimenziókban jól használható alaptémákat és indikátorokat beépíteni a rendkívül összetett kérdőíves felmérésbe, így viszonylag átfogóan lehet erről a kérdésről is nyilatkozni. Gyakorlatilag ez azt jelenti, hogy a házastársi/párkapcsolati relációktól kezdve, a rokoni-családi kapcsolatokon és barátokon keresztül az ismerősökig, minden aspektusról fel tudunk tárni néhány alapjellemzőt.

Az összehasonlító blokkban hat témakör mentén alakítottunk ki kapcsolati tőke indikátorokat. A házastársi, párkapcsolati homofília esetében a kérdés arra vonatkozott, hogy „házastársának, élettársának mi a legmagasabb iskolai végzettsége”? Az erős kötések másik alapindikátora a baráti kapcsolatrendszer mérete, amit a barátok számával mértünk. A baráti kapcsolatrendszer homogenitását pedig azzal a kérdéssel lehet megragadni, hogy „barátainak többségét mely társadalmi réteghez sorolná” (munkásosztály, alsóközéposztály, középosztály, felsőközéposztály, felső osztály) összekapcsolva a saját önbesorolós szubjektív pozicionálással („életformáját tekintve Ön a felsoroltak közül melyik társadalmi rétegbe sorolná magát”).

Az ügyvédek társasági életét, társas kapcsolatait két kérdés segítségével próbáltuk meg feltérképezni. Egyrészt arról kellett nyilatkozni, hogy „ha társasági összejövetelt tartanak otthon vagy étterembe, kikkel jön ilyenkor össze? Mi a leggyakrabban meghívott három személy foglalkozása?” (ügyvéd, jogász, bíró, vállalkozó, orvos, tanár, egyéb), másrészt 12 társasági aktivitási formát (pl. otthoni összejövetel, étterem, kirándulás, színház, hangverseny stb.) soroltunk fel, és az ilyen tevékenységek gyakoriságára kérdeztünk rá. Az első képzett mutatónk is ebből származik, amit a társasági aktivitás összetettségének nevezünk. A „gyakran előfordul” válaszkódok előfordulását

számoltuk meg a 12 lehetséges aktivitási forma esetében (a mutató 0 és 12 között vehet fel értékeket). A kapcsolati tőke fontos aspektusának tekinthető a társadalmi szervezetekben betöltött tagság is. Három válaszkategória mentén mértük az ilyen alapú integrációs, beágyazódási formákat: vallási szervezetek, szabadidős egyesületek, társaságok és klubok, illetve más civil, társadalmi szervezetek. Ebben az esetben is lehetőség nyílik a szervezeti tagság összetettségének a vizsgálatára is.

A gyenge kötések klasszikus, ismeretségi alapú irányainak előfordulást a pozíciógenerátor technika egyszerűsített változatával mértük fel, megőrizve azt a sajátosságot, hogy a magas társadalmi státuszú, vagy fontos, értékes pozíciókat betöltő kontakt személyek létre fokuszálunk. A kérdés két területi szinten (országos és lokális hatókör), összesen 14 foglalkozási pozíció felsorolásával dolgoztuk ki, és összevontan a rokonok, barátok és ismerősök teljes halmazára vonatkoztatva kellett megválaszolni. Ebből kiindulva lehetett elkészíteni az ismerősi kapcsolatrendszer összetettségének újonnan képzett indikátorát, amely 0 és 14 közötti értékeket felvéve arra mutat rá, hogy összesen hány fontos pozícióban rendelkezik a megkérdezett ügyvéd aktiválható kötéssel. Arra nem áll módunk, hogy a barátokat és rokonokat elválasszuk az ismerősöktől, mivel nem bontottan kellett válaszolniuk a kérdésre.

A tanulmány második részében, a kapcsolatrendszer mennyiségi paramétereit meghatározó társadalmi tényezők vizsgálatakor a három numerikus indikátor (barátok száma, ismerősi kapcsolatrendszer összetétele, társasági aktivitás összetettsége) középértékeit fogjuk variancia analízissel megvizsgálni néhány független változó mentén: nem, életkor, lakóhely, családi állapot, szülők iskolai végzettsége, önbesorolásos társadalmi réteghelyzet, munka, vagyon, jövedelem.

## ÖSSZEHASONLÍTÓ ELEMZÉSEK

A kapcsolatok alakulását és időbeli változását az „erősebb”, magánéleti társas kötelékekből kiindulva a „gyengébb” társasági relációk felé haladva ismertetjük. A fejezet egészen átívelő elemzési logika lényegében arra épül, hogy összevetjük az 1998-as és a 2015-ös adatfelvételben szereplő azonos módon feltett kérdésekre adott válaszok megoszlásait vagy középértékeit. A közölt táblázatokban az egyes tulajdonságoknál megfigyelhető időbeli változási tendenciákat pozitív (+) vagy negatív (-) előjellel jeleztük. Tehát, amikor egy jelenségben növekvő tendencia figyelhető meg akkor pozitív előjelet lát az olvasó, amikor pedig csökkenő tendencia, akkor negatív előjelet. Ez nem jelenti azt, hogy a pozitív jelölések szükségszerűen kedvező irányú változásokra is utalnának, és fordítva, pusztán a válaszokban megfigyelhető eltolódás irányát jelölik. A változás hatásának és minőségének értelmezés minden esetben külön kezelendő ettől a jelöléstől és csak a tartalomról levezethető.

Az ügyvédek körében a domináns magánéleti állapotnak mindkét időszakban a házastársi vagy élettársi kapcsolat tekinthető (80%-nak van házastársa vagy élettársa), ráadásul jelentősen nem is változott a másfél évtized alatt a ráta (mindössze 3 százalékponttal csökkent). Felmerül a kérdés, mennyire jellemző a párkapcsolati homofília, tehát az a jelenség, hogy hasonló társadalmi helyzetű és foglalkozású párt választ magának a megkérdezett személy (1. táblázat).

1. táblázat

Házastársának/élettársának mi a legmagasabb iskolai végzettsége?		Melyik évi adatfelvétel adatai	
		1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
Érvényes	legfeljebb 8 általános	1,8	,1
	szakmunkás, szakiskola	1,4	2,5
	érettségi (–)	22,0	16,2
	főiskolai diploma	24,8	25,4
	egyetemi diploma (+)	50,0	55,8
	Összesen	100,0	100,0

Az iskolai végzettség alapján egyértelműen érvényesül, sőt a két időpont között még kissé fel is erősödött ez a hatás. A házastársak, élettársak 80 százaléka szintén rendelkezik főiskolai vagy egyetemi diplomával, sőt nagyobb arányt képviselnek az egyetemi végzettségű társak mindkét felmérés mintájában. Tovább árnyalná a képet a házastárs vagy élettárs foglalkozására vonatkozó kérdés, de sajnos ez nem szerepelt a kérdőívben.

A baráti kapcsolatrendszer mérete nem változott jelentősebben (kisebb növekedés jellemző), és alapvetően követi a magyar társadalom egészében megismert tendenciákat (2. táblázat). Az átlagértékek (9-11 fő) kissé felfelé torzítanak néhány olyan ügyvéd miatt, akinél 100 vagy több barát jelent meg a válaszok során. A medián és a módusz pontosabban becsüli az ügyvédek körében a tipikusnak, átlagosnak tekinthető baráti kapcsolatok számát, amely 5-6 fő közé tehető. Ez szinte pontosan megegyezik az országos vizsgálatok eredményeivel.



2. táblázat

Hány barátja van Önnek?		Melyik évi adatfelvétel adatai	
		1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
N	Érvényes	1208	1021
	Hiányzó	85	55
Átlag (+)		8,9	10,3
Medián (+)		5,0	6,0
Módusz		5,0	5,0
Std. Dev		11,3	13,8
Variancia		127,7	190,5
Percentilisek	25	3,0	4,0
	50	5,0	6,0
	75	10,0	10,0

A magánéleti párkapcsolati relációkhoz hasonlóan a baráti kapcsolatoknál is megfigyelhető egy elég erős homogenizálódási tendencia, bár ez kizárólag szubjektív, önbesorolós válaszok alapján nem erősíthető meg teljes megbízhatósággal (3. táblázat). Az ügyvédek többsége (60%) életformája alapján a középosztályhoz, vagy a felsőközéposztályhoz (27%) sorolja magát. A barátok többségét pedig önmagához hasonló társadalmi helyzetűnek minősítette a legtöbb válaszadó. Gyakorlatilag az ügyvédek barátainak kétharmada középosztályi származású. Elég ritka a különböző társadalmi rétegek közötti baráti relációk előfordulása, különösen a „lefelé történő” barátkozás. Természetesen ez csak a megkérdezett ügyvédek saját benyomása a baráti körének tagjairól, bár a kapcsolat szorosságából fakadóan feltételezhetünk egy relatíve megbízhatónak tűnő ítéletalkotást.

3. táblázat

Barátainak többségét hová sorolná?		Melyik évi adatfelvétel adatai	
		1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
Rétegek	munkásosztály	,4	,4
	alsóközéposztály (–)	13,7	10,8
	középosztály (+)	64,8	67,5
	felsőközéposztály (+)	19,5	20,7
	felső osztály	1,5	,6
	Összesen	100,0	100,0

A társasági kapcsolatok, a társasági élet területén megfigyelhető összefonódások feltárása részben kiegészíti a baráti kapcsolatok témáját (a társasági összejöveteleken gyakran a barátainkkal is találkozunk), de új aspektusokat is beléptet (társasági aktivitási formák) a kapcsolati tőke elemzésébe (4 és 5. táblázat). A társasági összejövetelek lényegi strukturális mintázata nem változott jelentősebben a vizsgált időszakban, viszont az arányokban kisebb elmozdulás jelentkezik. A szakmabeliek súlya még mindig meghatározó az ilyen irányú interperszonális relációkban, de részarányuk csökkenő tendenciát mutat. Hasonló folyamat figyelhető meg az orvos ismerősök esetében is. A vállalkozó és pedagógus foglalkozású ismerősök, barátok előfordulási aránya nem változott jelentősebben. Jól látszik, hogy a társasági összejövetelek (és ezen keresztül feltételezhetően a kapcsolatrendszerek is) heterogénebbé váltak, nagyobb arányban jelennek meg az ilyen eseményeken más foglalkozású személyek.

4. táblázat

*Ha társasági összejövetelt tartanak otthon vagy étteremben,  
kikkel jön ilyenkor össze?*

*Mi a leggyakrabban meghívott 3 személy foglalkozása?*

Foglalkozási típusok	1. említés		2. említés		3. említés	
	1998	2015	1998	2015	1998	2015
ügyvéd, jogász, bíró (–)	41,7	36,3	28,0	24,7	21,7	17,0
vállalkozó	10,2	10,0	11,1	11,4	13,9	12,0
orvos (–)	11,6	7,9	12,4	8,6	10,0	6,5
tanár, pedagógus	5,0	5,7	8,5	8,1	8,7	6,8
egyéb (+)	31,4	40,0	40,1	47,2	45,6	57,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

A társasági aktivitási formák előfordulási valószínűsége (5. táblázat), illetve az ezekből képzett összetettségi mutató középértékei (1. ábra) alapján legalább két változási tendencia világosan kirajzolódik. Egyrészt szinte az összes aktivitási forma esetében emelkedett a gyakran válaszok aránya, tehát alapvetően intenzívebbé vált az ügyvédek társasági élete. A gyakorisági sorrend pedig azt érzékelteti, hogy a társasági élet mely aspektusai a legkedveltebbek (pl. otthoni és éttermi összejövetel, kirándulás, színház). Az is jól látszik, hogy a munka és a magánélet tere igazából nem keveredik össze az ilyen tartalmú interakciókban.

5. táblázat  
*Milyen gyakran jár Ön...? – a „gyakran” válaszkategória előfordulási  
valószínűsége*

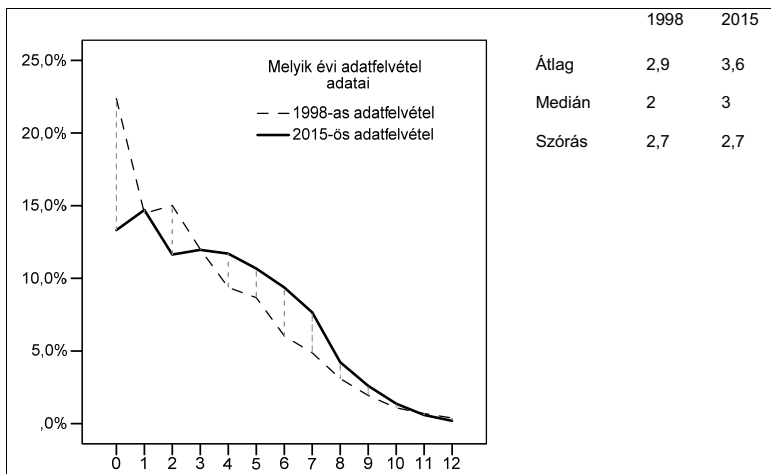
Társasági aktivitási formák	1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
otthoni összejövetelre (családdal, rokonnal) (+)	33,2	49,9
étterembe (családdal, rokonnal) (+)	40,0	44,3
otthoni összejövetelre (barátokkal, ismerősökkel) (+)	36,2	43,2
étterembe (barátokkal, ismerősökkel) (+)	37,5	42,1
kirándulni (+)	30,3	40,8
színházba (+)	22,2	34,3
étterembe (munka- vagy üzlettársakkal)	30,0	31,0
moziba	22,4	25,5
tárlatra, kiállításra (+)	12,4	22,4
szórakozóhelyre (+)	15,3	21,0
hangversenyre (+)	10,4	16,3
otthoni összejövetelre (munka- vagy üzlettársakkal)	7,0	8,7

*Megjegyzés: az adatok a 2015-ös megoszlási hierarchia alapján lettek rendezve.*

A társasági aktivitás összetettsége (1. ábra) egy olyan kapcsolati indikátor, amely abból indul ki, hogy ha minél többféle társasági tevékenységet végez a megkérdezett egyszerre, annál intenzívebb lehet a kapcsolatrendszer is, hiszen az általunk felsorolt aktivitások feltételeznek ezekbe bekapcsolt, bevont barátokat, ismerősöket, munkatársakat. A mutató eloszlása rávilágít arra a generális (a teljes populáció szintjén is érvényesülő) sajátosságra, hogy a megkérdezettek többségének nem igazán összetett a társasági élete. Általában az ügyvédek nagyobbik hányadánál legfeljebb 2-3 féle társasági aktivitási forma kap szerepet nagyobb gyakorisággal.

### 1. ábra

*Társasági aktivitás összetettsége – gyakran válasz előfordulásának a száma  
12 lehetséges társas aktivitási forma közül*



Megjegyzés: az előző táblázatban szereplő társasági szinterek esetén adott „gyakran” válaszkódokat számoltattuk össze. Minél nagyobb a mutató értéke, annál összetettebb, sokszínűbb a megkérdezett aktív társasági élete.

A két adatfelvétel megoszlási görbéje közötti eltérés viszont pozitív irányú változási tendenciára világít rá ezen a területen is, magasabb az összetettebb intenzív társasági élettel jellemezhető ügyvédek súlya a 2015-ös mintában.

A kapcsolati tőke gyakran használt mutatója a társadalmi szervezetekben betöltött pozíció és a szervezeti aktivitás formájában megragadható beágyazódás, integráció és az ezeken keresztül elérhető kötések erőforrásértéke. A felmérés során három (vallási, szabadidős és egyéb) szervezeti formára kérdeztünk rá (6. táblázat), illetve a három típus alapján egy összetettségi indikátort is képeztünk, abból kiindulva, hogy minél több szerveződéssel keresztül kapcsolódik be valaki a társadalom szövetébe, az annál erősebb, kiterjedtebb kapcsolatrendszer is teremt és feltételez (7. táblázat).

6. táblázat

Tagja-e... IGEN válasz aránya, %		
Szervezeti forma	1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
– más civil, társadalmi szervezet (+)	13,4	29,2
– szabadidős egyesület, társaság, klub	27,2	27,9
– vallási szervezet, egyesület (+)	13,5	21,2

*Megjegyzés: az adatok a 2015-ös megoszlási hierarchia alapján vannak rendezve.*

A legfontosabb következtetés egyértelműen a különböző társadalmi szervezetekbe történő bekapcsolódás valószínűségének a növekedése a két időpont között, mivel magasabb lett a vallási szervezetekben, egyesületekben és az egyéb más civil szervezetekben tagsággal rendelkező ügyvédek száma is. 1998-ban még a szabadidős egyesületek, társaságok, klubok voltak a legnépszerűbb szervezeti formák az ügyvédek körében 27 százalékos előfordulási rátával. 2015-ben pedig szinte pontosan azonos valószínűséggel jelent meg a válaszokban ez a szervezeti típus. Ezzel szemben a másik két elemnek jelentősen megemelkedett az előfordulási valószínűsége, egymáshoz közelebb kerülve, így már nagyjából 20-30 százalék között mozog a három szervezeti forma esetében az igen válaszok aránya.

7. táblázat

A szervezeti tagság összetettsége (min: 0 – max: 3)			
		Melyik évi adatfelvétel adatai	
		1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
Egyszerre hány féle szervezet tagja	0 (–)	58,2	52,4
	1 (–)	31,1	25,2
	2 (+)	9,4	14,6
	3 (+)	1,3	7,7
	Összesen	100,0	100,0

*Megjegyzés: vallási szervezet, egyesület; szabadidős egyesület, társaság, klub; más civil, társadalmi szervezet*

Ez a növekedési tendencia akkor is jól kirajzolódik, ha arra kérdezünk rá, hogy egyszerre hány féle társadalmi szervezet tagja a válaszadó. Csökkent azon ügyvédek aránya, akik egyetlen társadalmi szervezetben sem vállalnak szerepet, de még most is csak minden második ügyvédnél van jelen az ilyen aktivitás.

A legfontosabb kapcsolati tőke mutató egyértelműen a pozíciógenerátor technikára épülő megoldás, ahol országos és lokális hatókörben értelmezhető fontos, befolyásos foglalkozásokra kérdeztünk rá (8. táblázat) annak függvényében, hogy van-e olyan rokon, barát vagy ismerős, aki ilyen pozíciót tölt be (pl. neves politikus, jómódú vállalkozó stb.). Minél nagyobb valószínűséggel fordul elő valamelyik típusú ismerős, illetve minél több féle pozícióban rendelkezik a megkérdezett ismerőssel, annál kiterjedtebb és értékesebb lehet a kapcsolatrendszere, amennyiben ezeket a kötések, és az ezeken keresztül elérhető erőforrásokat aktiválni tudja. Természetesen két módszertani megkötést is figyelembe kell venni. Egyrészt a pozíciók listája rövidebb a kapcsolathálózati kutatásokban megszokottnál, másrészt egyszerre kérdezzük rá a rokon-barát és az ismerős típusú relációkra, így ezek megkülönböztetésére nincs mód, noha nem mindegy hogy egy rokonom/barátom ül egy fontos önkormányzati pozícióban vagy „csak” egy ismerősöm. Ennek ellenére úgy gondoljuk a kapcsolatrendszer irányait és összetételét, illetve ezen keresztül az erőforrásértékét is viszonylag megbízhatóan fellelhet tártani a jelenlegi megoldással is.

8. táblázat

Van-e olyan barátja vagy rokona, ismerőse aki... – Az országos hatókörű kapcsolatrendszer alkotóelemei		
	Melyik évi adatfelvétel adatai	
	1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
jómódú magánvállalkozó	82,3	81,7
nagyvállalat menedzsere	52,8	51,5
sajtónál, TV-nél, rádiónál dolgozik	53,4	50,7
országosan neves politikus	44,4	44,9

**Van-e barátja vagy rokona a következő helyi szerveknél, intézményeknél? – A lokális hatókörű kapcsolatrendszer alkotóelemei.**

	Melyik évi adatfelvétel adatai	
	1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
jogi területen (–)	92,8	85,4
egészségügyben (–)	72,1	63,9
oktatásban (–)	69,2	56,8
bankban (–)	51,4	45,4
önkormányzatnál (–)	55,6	43,5
kereskedelemben (–)	57,2	40,1
építőiparban	42,1	38,2
helyi nagyvállalkozók között (–)	42,6	32,5
rendőrségen (–)	37,1	28,6
politikában, pártoknál (–)	44,6	27,9

*Megjegyzés: az adatok a 2015-ös megoszlási hierarchia alapján vannak rendezve.*

Az előfordulási valószínűségek alapján jól látható, hogy az egyes pozíciók igen magas arányban fordulnak elő a kapcsolatrendszerekben, különösen az országos hatókörű komponenseknél. A két időpont között nem figyelhető meg komolyabb elmozdulás. A jómódú vállalkozó szinte minden ügyvédnél (82%) alkotóeleme a kapcsolatrendszernek, és nagyjából minden második ügyvédnek van rokona, barátja vagy ismerőse a nagyvállalati menedzserek, a médiában dolgozó szakemberek vagy éppen az országosan neves politikusok között. A lokális hatókörű, helyi szerveknél és intézményeknél betöltött fontosabb pozíciók elérhetősége kissé romlott 2015-re, de összességében itt is kiugróan magas arányokkal találkozhatunk. A kézenfekvő jogi terület (85%) mellett az egészségügyben (64%) és az oktatásban (57%) van a legtöbbjüknek ismerőse, amit a bankszféra (45%) és az önkormányzat (43%) követ. A lista alsó szegmensében viszont számottevő visszaesés figyelhető meg a helyi politikai életet képviselők elérhetőségében (45%-ról 28%-ra csökkent az előfordulási valószínűség).



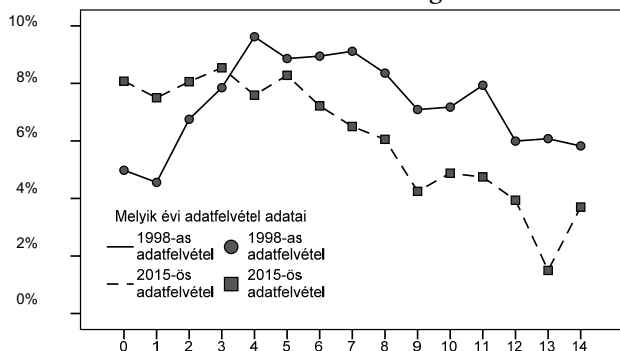
A tanulmány komparatív blokkját a kapcsolatrendszer összetettségének elemzésével zárjuk le. Összetettség alatt azt értjük, hogy a fentebb felsorolt és bemutatott lehetséges 14 foglalkozási forma, pozíció közül egyszerre hány területen van a válaszadónak rokona, barátja vagy ismerőse. Minél több irányba (0 és 14 között mozoghat a foglalkozási irányok, pozíciók mennyiségét mérő ordinális változó attribútuma) mutat egy megkérdezett személy kapcsolatrendszer, vélhetően annál nagyobb, erősebb, kiterjedtebb a kapcsolati tőkéje is, hiszen ezeken a pozíciókon keresztül értékes erőforrásokhoz (információk, munkalehetőségek, szívességek, támogatások, bizonyos dolgok elkerülése stb.) férhet hozzá rokonai, barátai és ismerősei révén. A későbbiekben ezt az újonnan képzett mutatót fogjuk felhasználni az ügyvédek kapcsolatrendszerének mennyiségi paramétereit meghatározó társadalmi tényezők beazonosításánál is. Ezért első lépésben érdemes összehasonlítani a két időpontban mért gyakorisági megoszlásokat annak kiderítése céljából, hogy 1998 és 2015 között vajon összetételét tekintve beszűkült vagy inkább tovább tágult az ügyvédek kapcsolatrendszere (9. táblázat).

9. táblázat

A kapcsolatrendszer összetettsége – gyakorisági megoszlás (%)			
Összesen hány területen van rokona, barátja, ismerőse?		Melyik évi adatfelvétel adatai	
		1998-as adatfelvétel	2015-ös adatfelvétel
	Egyetlen egy területen sem	4,6	8,9
	1 (+)	4,2	8,3
	2 (+)	6,2	8,9
	3 (+)	7,2	9,4
	4	8,8	8,4
	5	8,1	9,1
	6	8,2	7,9
	7	8,4	7,2
	8	7,7	6,7
	9 (-)	6,5	4,7
	10 (-)	6,6	5,4
	11 (-)	7,3	5,2
	12 (-)	5,5	4,3
	13 (-)	5,6	1,6
	Az összes felsorolt területen	5,3	4,1
	Összesen	100,0	100,0

## 2. ábra

*Összesen hány területen van rokona, barátja, ismerőse? – A kapcsolatrendszer összetettsége*



A gyakorisági adatok, de még inkább az ebből képzett vonaldiagram (2. ábra) két görbéjének viselkedése egyértelműen jelzi, hogy az ügyvédek kapcsolatrendszerének kiterjedtsége, összetettsége, irány alapú heterogenitása vesztett a jelentőségéből másfél évtized alatt. Növekedett az alacsonyabb összetettséggel leírható kapcsolatrendszerekkel rendelkezők tábora (0-3 közötti zóna): 22 százalékról 35 százalékra emelkedett az arányuk. Ezzel ellentétesen csökkent a magas összetettséggel jellemezhető kapcsolatrendszerű ügyvédek száma (9-14 közötti zóna): 36 százalékról 25 százalékra mérséklődött a kiterjedt kapcsolatrendszerű ügyvédek csoportja. 1998 még inkább a normál eloszlás felé közelített a mutató görbéje, és valahol 6-8 pozíció, intézmény irányába mutatott egy átlagos ügyvéd kapcsolatrendszere. 2015-ben viszont már egy egyértelműen jobbra mutató ferde eloszlás mellett, egyfajta folyamatosan csökkenő aránnyal jelennek meg az összetettségi komponensek eltolva a középértéket is a mérsékelt 3-5 pozíció, intézmény irányába. Amennyiben összekapcsoljuk a mutató két tartalmi aspektusát, akkor az egyértelmű végkövetkeztetés az lehet, hogy egyszerre csökken (bár nem radikálisan) a valószínűsége a fontos pozíciókban, foglalkozásokban lévő ismerősök előfordulásának, illetve összetettségéből is veszít (itt már jelentősebben) sok ügyvéd kapcsolatrendszere, nem mutat már annyira irányba mint 1998-ban.

## A KAPCSOLATRENDSZER MENNYISÉGI PARAMÉTEREIT MEGHATÁROZÓ TÁRSADALMI TÉNYEZŐK

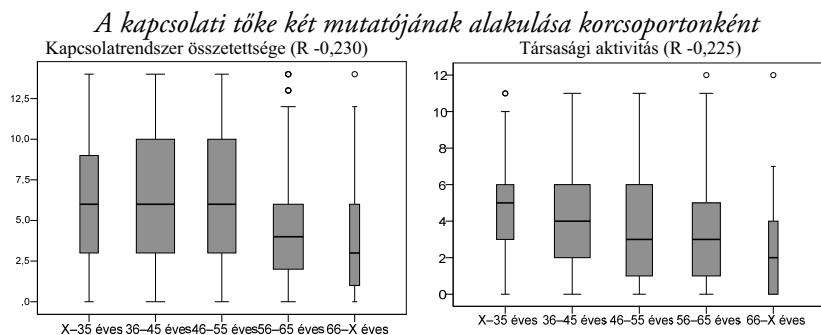
Az összehasonlító alapú leíró részben megpróbáltunk minél világosabb képet adni a kapcsolati tőke alakulásáról és változásáról a két adatfelvétel azonos kérdésszettjei alapján. Következő lépésben néhány indikátor közéértékeit vizsgáljuk meg az ügyvédek demográfiai és társadalmi paraméterei alapján (variancia-analízis), arra keresve a választ, hogy milyen tulajdonságok, jellemzők növelik a kiterjedtebb, összetettebb, nagyobb kapcsolati tőkekészlet kialakulását. Három kapcsolati tőke indikátor numerikus mérési formájából következően alkalmas olyan összefüggés-vizsgálatok függő változójának a szerepére, amely során a többségében csoportváltozóként működő független változók kategóriái mentén jelentkező varianciát hasonlítjuk össze. Jól számszerűsíthető, metrikus kapcsolati tőke indikátornak tekinthető a 1) barátok száma (0-100 közötti érték, csak a medián használható néhány kiugró adat miatt, erősen jobbra ferde eloszlást mutat), 2); a rokoni, baráti, ismerősi kapcsolatrendszer összetettsége (ordinális mérési szint, 0-14 közötti értékeket vehet fel); és a 3) a társasági aktivitás gyakorisága és összetettsége (ordinális mérési szint, 0-12 közötti érték, kissé jobbra ferde). A három függő változó közül a barátok számában szinte minimális méretű differenciálódás figyelhető meg a legtöbb független változó esetében, így elsődlegesen a kapcsolatrendszer összetettségének két képzett mutatójával foglalkozunk alaposabban.

Bizonyos magyarázó változók esetében nem figyelhető meg komolyabb szignifikáns kapcsolat, ezek nem játszanak meghatározó szerepet a kapcsolati tőke alakulásában. Ide sorolható a legtöbb demográfiai mutató (nem, lakóhely, családi állapot), valamint a pénzkereső tevékenység időben mért mennyisége, illetve a legkisebb havi összeg becslése, amelyből a családja még ki tudna jönni (jövedelem adat nem szerepelt a kérdőívben). Bizo-

nyos változóknál az alacsony válaszarány teszi megkérdőjelezhetővé az eredményeket (pl. hány alkalmazottja van). A többi független változó esetében kimutatható bizonyos hatás. A demográfiai vonalon az életkornak van jelentősebb hatása, a származás tekintetében a szülők társadalmi helyzetének (az iskolai végzettségnek és a beosztásnak is), a saját társadalmi réteghelyzet szubjektív megítélésének, illetve a gazdasági erőforrások dimenziójában a tulajdonjavaknak, a befektetési képességnek, a vagyonnak és a lakásfelszereltségnek. Ebben az olvasatban továbbra is a klasszikus inter- és intragenerációs tőkekonverziós mechanizmusok előfordulására találunk bizonyítékot a gazdasági és a kulturális erőforrások vonatkozásában.

A kapcsolatrendszer- és a társasági aktivitás összetettsége is függ a kért életkorától (3. ábra). A teljes populációban végzett társadalmi tőke kutatások eredményeihez hasonlóan, az ügyvédek esetében is megfigyelhető, hogy az életkor előrehaladtával csökken a kapcsolatok száma, a kapcsolati pályák, csatornák heterogenitása, valamint a társasági élet aktivitási üteme és felületrendszere is. A kapcsolatrendszer összetettségénél nem egy tiszta negatív irányú lineáris összefüggés képe tárul elénk a dobozdiagramon, hanem inkább az ötvenes évek második felétől bekövetkező beszűkülési, izolálódási folyamat első jelei körvonalazódnak. Az igazi váltás az „áthajlás korszakában” kezdődik meg, és a hatvanas korosztálynál válik számottevővé.

### 3. ábra

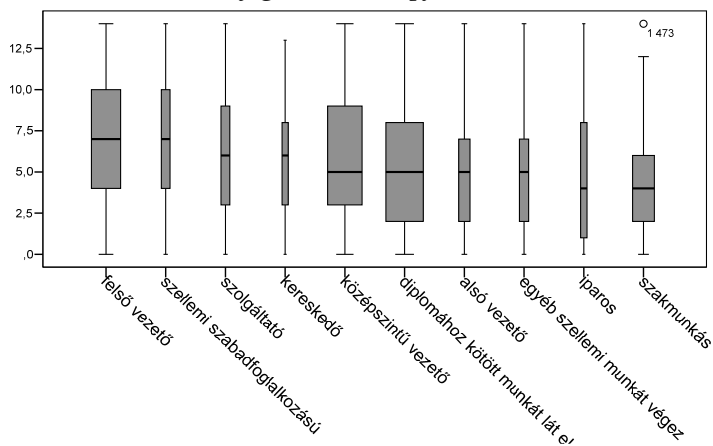


*Megjegyzés: a „dobozok” szélessége az elemszámot reprezentálja.*

A származás szempontjából a szülők iskolai végzettsége és beosztása segít a tájékozódásban. Mindkét háttérváltozó esetében megfigyelhető a gyenge pozitív irányú összefüggés (viszont a barátok számában nem, és erősebb a hatása a társas aktivitásra, mint a kapcsolatokra). Minél iskolázottabb az apa vagy az anya, illetve minél magasabb a szülők foglalkozási besorolása, foglalkozási presztízse annál összetettebb a kapcsolatrendszer és annál sokoldalúbb a társas aktivitási mező is. Különösen jól látszik ez a foglalkozási hierarchia mentén jelentkező mediánértékek alakulásában (4. ábra)

4. ábra

*A rokoni, baráti, ismerősi kapcsolatrendszer összetettsége az édesapa/nevelőapa beosztása, foglalkozása alapján (R = 0,131)*



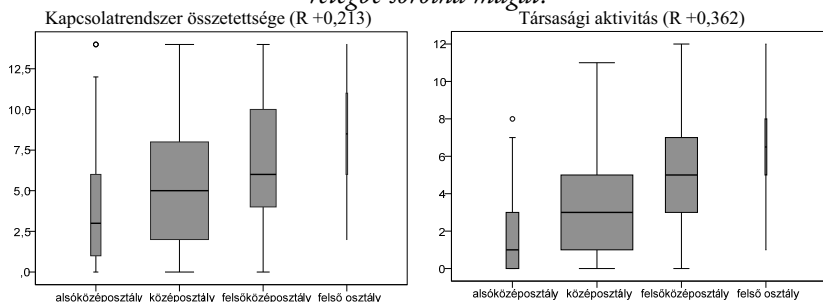
*Megjegyzés: a nagyon alacsony számú foglalkozási kategóriákat nem tüntettük fel az ábrán. A dobozok szélessége az elemszámot reprezentálja.*

A társadalmi státusz helyzet megragadásának másik lehetséges mód-szere a saját, szubjektíve megítélt önbesorolásra épül. Egy hatfokozatú rétegződési létrán kellett elhelyezniük magukat a megkérdezett ügyvédeknek. Mindhárom változóra szignifikáns pozitív hatást gyakorol a társadalmi réteghelyzet (5. ábra). Természetesen az elemszámot reprezentáló doboz-szélesség alapján rögtön feltűnik, hogy az ügyvédek többsége „középosztályi”

önbesorolásban gondolkodott, majd ezt követi a „felsőközéposztály” kategória és elenyésző a társdalom alsó vagy felső szegmensének a használata (az alsó- és munkásosztály kategória pl. hiányzik). Ennek ellenére is meggyőzően kirajzolódik az a kép, hogy az önmagukat státusz szempontjából magasabbra pozicionáló ügyvédek baráti köre kiterjedtebb, kapcsolatrendszerük összetettebb és sokoldalúbb társasági aktivitás jellemzi őket.

### 5. ábra

*Életformáját/életformájukat tekintve Ön a felsoroltak közül melyik társadalmi rétegbe sorolná magát?*



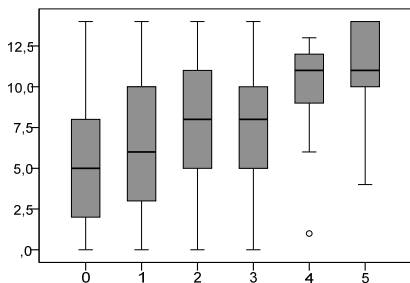
*Megjegyzés: a „dobozok” szélessége az elemszámot reprezentálja.*

A tőkeportfólió- és konverzió alapú szociológiaelméleti megközelítés alapján a gazdasági és kulturális erőforrásoknak van a legnagyobb szerepe a társadalmi tőke alakulására. Az iskolai végzettség szempontjából relatíve homogén csoportként kezelhető ügyvédi hivatásrend esetében így elsődlegesen a munkavégzés és materiális erőforrások (vagyon, jövedelem) mentén vizsgáljuk meg a kapcsolatok mennyiségi paramétereit.

Az egyik nagyon érdekes összefüggés azzal kapcsolatos, hogy milyen mértékben érintett valaki a saját ügyvédi vállalkozásán kívül más gazdasági szervezetek, cégek munkájában, vagy hány másik vállalkozásban rendelkezik teljes- vagy résztulajdonnal (6. ábra). Mindkét esetben pozitív összefüggés figyelhető meg a kapcsolatrendszer összetettsége vonatkozásában, minél több szervezetben érdekelt egy ügyvéd, annál szélesebb a kapcsolatrendszer is, vagy éppen ezért érdekelt több vállalkozásban.

### 6. ábra

*A kapcsolatrendszer összetettsége az alapján, hogy az ügyvédi vállalkozásán kívül hány vállalkozásban rendelkezik teljes- vagy résztulajdonnal  
( $R + 0,213$ ; minimum 0db – maximum 5db)?*



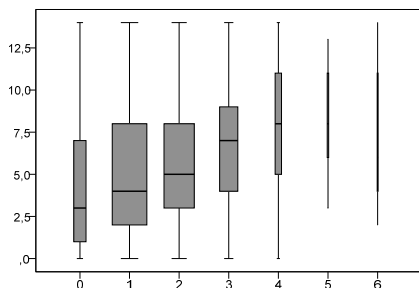
A vagyoni, jövedelmi helyzet megragadása különösen kényes kérdés egy ilyen foglalkozás-specifikus kérdőíves felmérés során. A jövedelmi adatok helyett a befektetési képességgel (bizonyos mozgósítható erőforrástípus közül melyeket tudná mozgósítani, pl. ingatlan, kölcsön, ékszer, műkincs, betét vagy értékpapír, földtulajdon), illetve a birtokolt tulajdonjavak (pl. föld, telek, nyaraló, másik lakás vagy ház, értékpapír vagy részvény, személyautó) és lakásberendezési tárgyak (pl. modern design bútor, antik bútor, eredeti képzőművészeti alkotás, más műtárgy, értékes gyűjtemény) összetettségével mértük az anyagi helyzetet (7. és 8. ábra). Minél több item fordul elő egyszerre egy háztartásban, családnál, általában az annál kedvezőbb anyagi helyzetre utal.

A tartalékképzési és befektetési (mozgósítási) képesség esetében (7. ábra) egyértelmű pozitív lineáris kapcsolat van a két változó között. Azok az ügyvédek, akik egyszerre többféle tartalékot is mozgósítani tudnának a javaik közül mondjuk egy ígéretes vállalkozásba történő bekapcsolódás vagy éppen csődbe jutás, megszorulás esetén jóval összetettebb kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, általában több irányba mutató kötésrendszert tudnak felhasználni. Ennél a jelenségnél akár kétszeres, háromszoros eltérések is megfigyelhetők a kapcsolati mutató átlagértékeiben.



### 7. ábra

*A kapcsolatrendszer összetettsége az alapján, hogy hat mozgósítható erőforrás típus közül egyszerre mennyivel rendelkezik  
(R 0,209; 0 = egyel sem – 6 = az összes lehetséggel)*

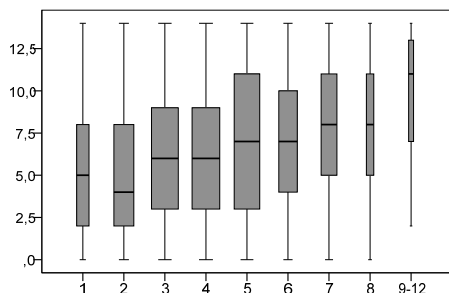


*Megjegyzés: a „dobozok” szélessége az elemszámot reprezentálja. A kérdés így hangzott: „Milyen tartalékait tudná mozgósítani a következő javak közül, ha egy ígéretes vállalkozásba kapcsolódhatna, vagy ha megszorulna, csődbe jutna?”*

A birtokolt tulajdonjavak és lakásberendezési felszerelések vonatkozásában (12 lehetséges tulajdonkategória, 1-12 közötti intervallumban mozog az indikátor) az általunk alkalmazott mutató (8. ábra) mivel a megta-  
karítási képességnél több kategóriából áll, pontosabban tudja megragadni a fennálló gazdasági különbségeket, a foglalkozási csoporton belüli finomabb differenciálódást.

### 8. ábra

*A rokoni, baráti, ismerősi kapcsolatrendszer összetettsége a birtokolt tulajdonjavak és lakásberendezési tárgyak összetettsége alapján ( $R + 0,251$ )*



*Megjegyzés: a „dobozok” szélessége az elemszámot reprezentálja. A felső négy kategóriát (9-10-11-12) az alacsony elemszám miatt összevontuk.*

Mivel a csoportméretek közötti nagyfokú differenciálódás itt nem jelentkezik olyan erősen, talán ez az összefüggés mutatja meg a legtisztábban a két erőforrás, tőkeforma közötti szoros szimbiózist. Még egy relatíve magasabb státuszú és ezen keresztül az átlagosnál kedvezőbb anyagi helyzetű foglalkozási csoportban is egyértelmű összefüggés mutatható ki a materiális és a társadalmi, kapcsolati erőforrások, tőkejavak között, amelyekért bizonyára (de itt nem elemzett) intenzív és hatékonyan működő átváltási mechanizmusok felelnek.

## KÖVETKEZTETÉSEK

A tanulmány összehasonlító része úgy mutatta be az ügyvédek kapcsolati tőkéjének aktuális jellemzőit, hogy folyamatosan figyeltünk a több mint másfél évtizeddel korábbi sajátosságokra is, így itt a fő mondanivaló az időközben bekövetkezett változásokat érinti. Ezen a síkon az alábbi tendenciák bizonyultak érdekesebbnek:

- Szilárdan jelen van, sőt kissé még erősödött is az iskolai végzettség alapján kirajzolódó párkapcsolati homofília jelensége. Többségük diplomás házastárssal vagy élettárssal él együtt a magánéleti reláció tekintetében.
- Az ügyvédek többségének nincs megkülönböztetett, nagyobb kiterjedésű baráti kapcsolatrendszere, és a két időpont között számottevően nem változott a baráti kör mérete sem.
- A baráti kapcsolatoknál is megfigyelhető egy elég erős homogenizálódási tendencia, a barátok többségét önmagához hasonló társadalmi helyzetűnek minősítette a legtöbb válaszadó. Elég ritka az eltérő társadalmi rétegek közötti baráti relációk előfordulása, különösen a „lefelé történő” barátkozás.
- A társasági összejövetelek heterogénebbé váltak, nagyobb arányban jelennek meg az ilyen eseményeken más foglalkozású személyek, bár a szakmabeliek súlya még mindig meghatározó, de részarányuk csökkenő tendenciát mutat.
- Az ügyvédek társasági élete, és az erre épülő kapcsolati aktivitás is intenzívebbé vált, a legtöbb társasági aktivitás gyakorisága, és erre épülve a társasági élet összetettsége is növekedett.
- A 2015-ös adatfelvételben jelentősen magasabb a különböző társadalmi szervezetekben tagsággal rendelkező ügyvédek száma. Egyértelműen intenzívebb az ilyen irányú bekapcsolódás, bevonódás valószínűsége.

sége az ügyvédek körében, sőt mindhárom területen pozitív irányú elmozdulást figyelhetünk meg a rátákban, illetve nőtt az összetett szerkezeti tagsággal jellemezhető ügyvédek részaránya is.

- A kapcsolatok iránya és erőforrásértéke sokoldalú és kimondottan magas maradt a 2015-ben is, bár majdnem minden pozíciónál kissé csökkent az ismerősökkel rendelkező ügyvédek aránya, de még így is általában 40-50 százalékuk rendelkezik országos vagy lokális hatókörű fontos ismerőssel.
- Az ügyvédek kapcsolatrendszerének kiterjedtsége, összetettsége, irány alapú heterogenitása veszített a jelentőségéből másfél évtized alatt. Növekedett az alacsonyabb összetettséggel leírható kapcsolatrendszerekkel rendelkezők tábora (35 százalékra), és csökkent a magas összetettséggel jellemezhető kapcsolatrendszerű ügyvédek számaránya (25%). Magyarul 2015-ben már kevésbé sokoldalúak a kapcsolatrendszerek a pozíciók, foglalkozások szempontjából.

Három kapcsolati tőke indikátor esetében lehetőség nyílt a demográfiai és társadalmi változók hatásának a tesztelésére, a kapcsolati tőke társadalmi meghatározottságának kimutatására. Itt az volt az alapvető kérdés, hogy 1998-hoz képest miben változott a kép? Most is ugyan azok a tényezők felelősek a kapcsolatok alakulásáért, mint akkoriban? A válaszuk alapvetően igenlő erre a kérdésre is:

- A demográfiai vonalon továbbra is az életkornak van jelentősebb hatása fordított arányú összefüggés formájában, az idősebb korosztályoknál jelentkező erősebb izoláció jeleként.
- A származás tekintetében a szülők társadalmi helyzetének (az iskolai végzettségnek és a beosztásnak is) és a saját társadalmi réteghelyzet szubjektív megítélésének is szignifikáns hatása van.
- A gazdasági erőforrások dimenziójában a tulajdonjavaknak, a befektetési képességnek, a vagyonnak és a lakásfelszereltségnek a szerepe kitüntetett. Ebben az olvasatban továbbra is a klasszikus inter- és intragenerációs tőkekonverziós mechanizmusok előfordulására találunk bizonyítékot a gazdasági és a kulturális erőforrások vonatkozásában.

## IRODALOM:

- Albert, F. – Dávid, B. (2012): Az interperszonális kapcsolathálózati struktúra átrendeződése Magyarországon. In: Kovách Imre et al. (szerk.): *Társadalmi integráció a jelenkori Magyarországon*. MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont – Argumentum Kiadó. 343–357. ISBN: 978-963-446-680-2.
- Angelusz, R. (2010): Tőke vagy erőforrás? Adalékok a társadalmi tőke elméletéhez. *Szociológiai Szemle* 20 (3): 147–166.
- Angelusz, R. – Tardos, R. (2006): Hálózatok a magyar társadalomban. In: Kovách, I. (szerk.): *Társadalmi metszetek. Hatalom, érdek, individualizáció és egyenlőtlenség a mai Magyarországon*. Budapest: Napvilág Kiadó. 227–252.
- Bourdieu, P. (1997): Gazdasági tőke, kulturális tőke, társadalmi tőke. In: Angelusz, R. (szerk.): *A társadalmi rétegződés komponensei*. Budapest: Új Mandátum Könyvkiadó. 156-177.
- Csizmadia, Z. (1999): Az ügyvédek baráti/rokoni kapcsolatainak jellemzői. In: Utasi, Á. (szerk.): *Az ügyvédek hivatásrendje*. Budapest: Új Mandátum Kiadó. 211-226.
- Csizmadia, Z. (2008): Kapcsolathálózatok és társadalmi „tőkék”. A társadalmi viszonyok felértékelődése a szociológia legújabb szakaszában. In: Némédi Dénes (szerk.): *Modern szociológiai paradigmák*. Budapest: Napvilág Kiadó. 265–321. ISBN: 9789639697249
- Csizmadia, Z. (2014): Lokális társas kapcsolatok – a kapcsolati tőke bizonyos formáinak alakulása és meghatározottsága Győrben. *Szociológiai Szemle* 23(3) pp. 113-137.
- Esser, H. (2008): The two meanings of social capital. In: Castiglione, David et al. (szerk.): *The Handbook of Social Capital*. Oxford University Press. 2249.

- Granovetter, M. (1988): A gyenge kötések ereje. A hálózatzelmélet felülvizsgálata. *Szociológiai Figyelő*, 3. 39–60.
- Kisfalusi, D. (2013): Kapcsolati és hálózati tőke. Vázlat a társadalmi tőke kettős természetéről. *Szociológiai Szemle* 23 (3). 84101.
- Sik, E. (2006): Tőke-e a kapcsolatai tőke, s ha igen, mennyiben nem? *Szociológiai Szemle*, 16 (2):72–95.
- Utasi, Á. (2008): *Éltető kapcsolatok: A kapcsolatok hatása a szubjektív életminőségre*. Budapest: Új Mandátum. 231 p.
- Utasi, Á. (szerk.) (1999): *Az ügyvédek hivatásrendje*. Budapest: Új Mandátum Kiadó.
- Weber, M. (1987): *Gazdaság és Társadalom I. A megértő szociológia alapvonalai*. Szociológiai kategóriatan. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.